

УДК 338.1

**С. В. Поздняков**

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,  
Москва, Россия, e-mail: Dmitrbar1nov@yandex.ru

## ОЦЕНКА КАЧЕСТВА КОРПОРАТИВНОГО РОСТА В РАМКАХ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РОСТА

**Ключевые слова:** устойчивый рост, модель устойчивого роста (SGR), сбалансированное развитие, корпорации кондитерской отрасли.

В статье производится сравнительный анализ и оценка сбалансированности темпов развития двух ведущих компаний российской кондитерской отрасли – АО «Ферреро Россия» и ООО «ПЕРФЕТТИ ВАН МЕЛЛЕ». Исследование основано на расчёте коэффициентов устойчивого роста (SGR) по модели Джеймса Ван Хорна за трёхлетний период (2022–2024 гг.). Методика включает детальный анализ компонентов формулы SGR – рентабельности продаж, оборачиваемости активов, коэффициента реинвестирования прибыли и финансового рычага, что позволило выявить ключевые драйверы и ограничители роста. Ключевым шагом исследования стало сопоставление полученных теоретических показателей SGR с фактическими темпами прироста выручки, что позволило оценить степень реализации внутреннего финансового потенциала компаний и выявить стратегические риски. Расчёты выявили фундаментальную проблему, общую для обеих компаний – устойчивое снижение оборачиваемости активов, сдерживающее их потенциал роста, – которая, однако, привела к противоположным стратегическим дисбалансам. У АО «Ферреро Россия» выявлена консервативная модель, при которой фактические темпы роста существенно ниже внутреннего потенциала (SGR), что указывает на неиспользование финансовых резервов для рыночной экспансии. Для ООО «ПЕРФЕТТИ ВАН МЕЛЛЕ» характерен парадокс нереализованного потенциала: экстремально высокий SGR, поддерживаемый выдающейся рентабельностью, контрастирует с низкими фактическими темпами роста, что свидетельствует о критическом разрыве между инвестициями в активы и их отдачей. По итогам анализа сформулированы адресные рекомендации для менеджмента: для первой компании – по активизации использования финансового потенциала, для второй – по оптимизации управления активами и повышению их эффективности с целью достижения сбалансированного и устойчивого развития.

**S. V. Pozdnyakov**

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia,  
e-mail: Dmitrbar1nov@yandex.ru

## ASSESSING THE QUALITY OF CORPORATE GROWTH WITHIN THE FRAMEWORK OF SUSTAINABLE GROWTH

**Keywords:** sustainable growth, sustainable growth model (SGR), balanced development, and corporations in the confectionery industry.

The article provides a comparative analysis and assessment of the balanced pace of development of two leading companies in the Russian confectionery industry – JSC Ferrero Russia and LLC PERFETTI VAN MELLE. The study is based on the calculation of sustainable growth coefficients (SGR) based on the James Van Horn model for a three-year period (2022–2024). The methodology includes a detailed analysis of the components of the SGR formula – return on sales, asset turnover, profit reinvestment ratio and financial leverage, which allowed us to identify key drivers and constraints of growth. The key step of the study was to compare the obtained theoretical SGR indicators with the actual revenue growth rates, which made it possible to assess the degree of realization of the companies' internal financial potential and identify strategic risks. The calculations revealed a fundamental problem common to both companies – a steady decline in asset turnover, constraining their growth potential – which, however, led to opposite strategic imbalances. Ferrero Russia JSC has identified a conservative model in which the actual growth rate is significantly lower than the internal potential (SGR), which indicates the non-use of financial reserves for market expansion. PERFETTI VAN MELLE LLC is characterized by the paradox of unrealized potential: an extremely high SGR, supported by outstanding profitability, contrasts with low actual growth rates, which indicates a critical gap between asset investments and their returns. Based on the results of the analysis, targeted recommendations were formulated for management: for the first company – to enhance the use of financial potential, for the second – to optimize asset management and increase their efficiency to achieve balanced and sustainable development.

### Введение

В современном мире одной из важнейших задач для руководства любой успешной компании является определение оптимального уровня развития бизнеса. Многие корпорации в процессе своей деятельности начинают наращивать объёмы продаж, но бывают случаи, когда бизнес ещё не готов к этому и многократное увеличение продаж может оказать негативное влияние на работу предприятия. Для решения этой проблемы и была разработана концепция устойчивого роста (SGR), которая помогает определить максимальный темп увеличения выручки, который компания может поддерживать при текущем финансовом состоянии.

**Целью исследования** является комплексная оценка сбалансированности и обоснованности фактических темпов развития корпораций кондитерской отрасли – АО «Ферреро Россия» и ООО «ПЕРФЕТТИ ВАН МЕЛЛЕ» – и разработка соответствующих рекомендаций по корректировке финансовой и операционной стратегии в целях достижения сбалансированного и устойчивого роста.

### Материалы и методы исследования

При выполнении исследования использованы методы наблюдения, измерения, сравнения, обобщения, формализации, а также сравнительный анализ.

Модель устойчивого роста, предложенная Джеймсом Ван Хорном (SGR), представляет собой комплексный показатель, который объединяет в себе ключевые аспекты операционной эффективности, политики распределения прибыли и структуры капитала компании и представлена в формуле (\*) [1,2].

$$SGR = \frac{K_{rp} \times P_{pr} \times K_{oa} \times M_{ск}}{1 - K_{rp} \times P_{pr} \times K_{oa} \times M_{ск}} (*)$$

Экономический смысл данной формулы раскрывается через анализ её составляющих. Коэффициент реинвестирования прибыли ( $K_{rp}$ ) демонстрирует долю чистой прибыли, которая остаётся в компании после выплаты дивидендов и покрытия необходимых операционных расходов внутри компании [2,4]. Стандартно он рассчитывается по формуле:

$$K_{rp} = \frac{(\text{Чистая прибыль} - \text{Дивиденды})}{\text{Чистая прибыль}} [4].$$

Поскольку рассматриваемые кондитерские компании не имеют акций в свободном обращении и нет информации о выплате дивидендов, то коэффициент реинвестирования будет рассчитан через изменение нераспределённой прибыли относительно чистой прибыли, так как за анализируемый период в структуре собственного капитала изменялась только эта статья:

$$K_{rp} = \frac{(\text{Нераспределённая прибыль}(n) - \text{Нераспределённая прибыль}(n-1))}{\text{Чистая прибыль}(n)} [4].$$

Данный коэффициент является индикатором стратегической ориентации на внутреннее финансовое развитие.

Рентабельность продаж ( $P_{pr}$  или ROS) является индикатором операционной эффективности и показывает сколько копеек чистой прибыли принёс один рубль выручки. Её расчёт производится по формуле:

$$P_{pr} = \text{Чистая прибыль} / \text{Выручка} [4].$$

Коэффициент оборачиваемости активов ( $K_{oa}$ ), характеризует эффективность использования всех активов, имеющихся у компании, коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K_{oa} = \frac{\text{Выручка}}{(\text{Активы всего}(n) + \text{Активы всего}(n-1))/2} [1].$$

Он отражает какой объём выручки приносит каждый рубль, вложенный в активы. В сочетании с рентабельностью продаж ( $K_{oa} \times P_{pr}$ ) этот показатель определяет рентабельность активов (ROA), что является одним из основных драйверов внутреннего роста компании [1,4].

Наконец, мультипликатор собственного капитала (Мск), рассчитываемый как отношение активов к собственному капиталу:

$$M_{ск} = \frac{\text{Активы всего}}{\text{Собственный капитал}} \quad [1]$$

Демонстрирует, во сколько раз активы компании финансируются за счёт собственных средств, это является отражением её финансового рычага и структуры капитала [1].

Взаимодействие этих факторов в рамках модели Ван Хорна позволяет определить максимально достижимый темп расширения бизнеса без привлечения дополнительного внешнего капитала или снижения финансовой устойчивости.

### Результаты исследования и их обсуждение

Компания Ferrero представляет собой уникальный пример семейного бизнеса,

которому удалось сохранить статус частного предприятия с самого основания в 1946 году. Мировую известность компании принесли культовые бренды, такие как Nutella, Raffaello, Kinder, Tic Tac и др. Российский же филиал компании был открыт в 1995 году и по сей день носит название АО «Ферреро Россия». За годы присутствия в России компания Ferrero значительно расширила своё влияние на рынке кондитерских изделий. Отсутствие давления фондового рынка позволяет компании гибко управлять реинвестированной прибылью и структурой капитала, теоретически обеспечивая близость реальных темпов роста с SGR. Рассмотрим же данную теорию на практике [5].

В таблице 1 представлены исходные данные, на основе которых в дальнейшем будут рассчитаны все составляющие, которые необходимы для модели устойчивого роста SGR [6].

Таблица 1

Данные из финансовой отчётности АО «Ферреро Россия» за 2022–2024 гг.

	2021	2022	2023	2024
Выручка, млн руб.	47 500	50 904	59 500	68 095
Темп прироста выручки, %	-	7,2%	16,9%	14,4%
Чистая прибыль, млн руб.	5 038	8 195	8 340	12 353
Активы всего, млн руб.	24 266	32 150	40 729	54 862
Нераспределённая прибыль, млн руб.	12 335	21 505	27 326	39 678
Капитал и резервы, млн руб.	14 430	23 599	29 420	41 773
Долгосрочные обязательства, млн руб.	591	777	725	825
Краткосрочные обязательства, млн руб.	9 246	7 774	10 584	12 264

Источник: составлено автором на основе источника [6].

Для оценки сбалансированности стратегии роста в исследовании проводится сравнение расчётного коэффициента устойчивого роста (SGR) с фактическим темпом прироста выручки, который рассчитывается по формуле:

$$\text{Темп прироста выручки} = \frac{\text{Выручка}(n) - \text{Выручка}(n-1)}{\text{Выручка}(n-1)} \quad [1]$$

Перейдём к анализу всех составляющих формулы устойчивого роста Дж. Ван Хорна, рассчитанные на базе бухгалтерского баланса и отчёта о финансовых результатах компании за последние 3 года (табл. 2) [6].

Как видно из таблицы 2, показатель SGR демонстрировал значительную волатильность на протяжении анализируемого периода. Он достиг максимального значения в 65,5% в 2022 году, после чего резко сни-

зился до 28,39% в 2023 году, а в 2024 году частично восстановился до 51,38%. Такие существенные колебания обусловлены динамикой ключевых драйверов модели.

Наибольший спад потенциала роста в 2023 году был вызван одновременным ухудшением нескольких показателей. Снижение рентабельности продаж (ROS) с 16,1% до 14,02% указывает на снижение маржинальности продаж.

Таблица 2

Коэффициент устойчивого роста (SGR)  
АО «Ферреро Россия» за 2022–2024 гг.

	2022 год	2023 год	2024 год
Крп	1	0,69	1
Рпр (ROS)	16,10%	14,02%	18,14%
Коа	1,805	1,633	1,425
Мск	1,36	1,38	1,31
SGR	65,50%	28,39%	51,38%

Источник: составлено автором на основе источников [1,6].

Параллельное падение коэффициента оборачиваемости активов (Коа) с 1,805 до 1,633 говорит о снижении эффективности использования имущественного комплекса. Критически важным фактором стало изменение коэффициента реинвестирования прибыли (Крп) с 1 до 0,69, что означает вывод из операционного оборота более 30% чистой прибыли по сравнению с предыдущим годом, когда прибыль сохранялась внутри компании в полном объеме. Совокупное воздействие этих факторов привело к снижению SGR в 2023 году [1,2].

Ситуация в 2024 году свидетельствует о коррекции негативного тренда по ключевым параметрам. Главным драйвером восстановления SGR до 51,38% стало значительное улучшение операционной эффективности: рентабельность продаж выросла до 18,14%. Это говорит об успешных мерах компании по оптимизации затрат и работе

с ценовой политикой. Реинвестировании всей прибыли также оказало значительное положительное влияние на показатель SGR. Однако стоит отметить, что оборачиваемость активов продолжает снижаться, а мультипликатор собственного капитала уменьшился, что указывает на более консервативную структуру капитала.

Ключевым этапом нашего исследования является сравнение SGR с фактическим темпом прироста выручки, динамика этих показателей представлена на графике (рис. 1) [6,7].

В 2022 году наблюдалась консервативная стратегия: компания развивалась умеренными темпами, не реализуя свой значительный внутренний потенциал. Фактический рост выручки (7,2%) существенно отставал от высокого уровня SGR (65,5%), что свидетельствует о сдержанном переходе к расширению, сохранении финансовой гибкости и наличии значительного нереализованного потенциала.

В 2023 году ситуация кардинально изменилась. Резкое падение расчётного SGR до 28,39% на фоне увеличения фактических темпов роста до 16,9% привело к сокращению «запаса прочности». Разрыв между потенциалом и реальным развитием сократился, приблизившись к точке равновесия, что говорит о том, что компания смогла реализовать большую часть своего потенциала для дальнейшего развития, но в рамках консервативной политики снизила финансовую устойчивость и сократила свои возможности для манёвра.

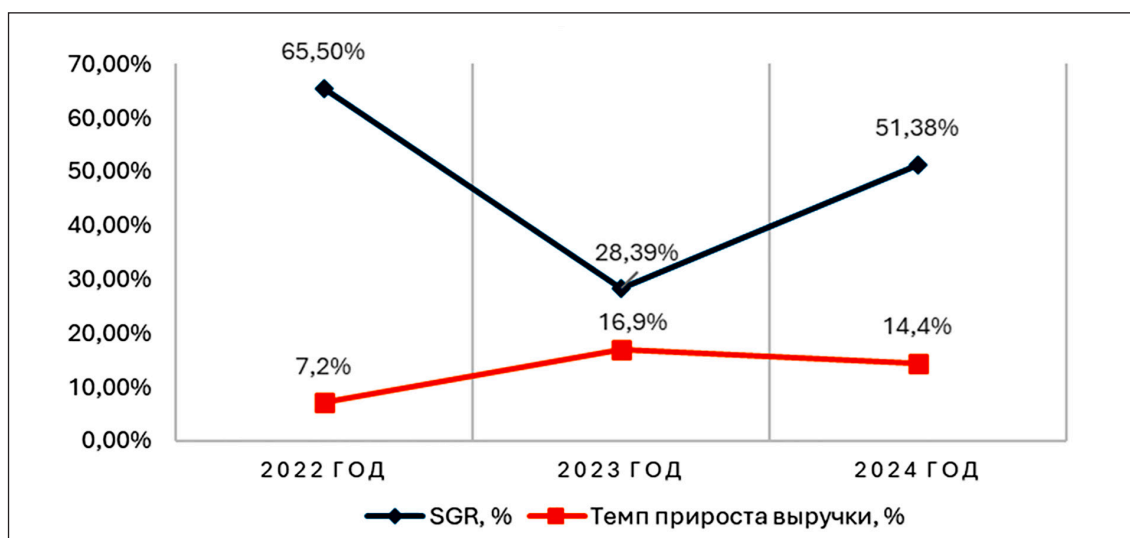


Рис. 1. Сравнение темпа роста выручки с SGR АО «Ферреро Россия»  
Источник: составлено автором на основе источников [6,7]

Наиболее тревожная ситуация сложилась в 2024 году, когда произошёл стратегический «переворот». Несмотря на частичное восстановление показателя SGR до 51,38%, фактический темп роста выручки составил лишь 14,4%. Таким образом, компания вновь демонстрирует консервативную стратегию развития, существенно недотягивая до обновлённого потенциала роста. Это может говорить либо о намеренном сдерживании агрессивной экспансии для укрепления финансовой базы, либо о возникновении рыночных или операционных ограничений, не позволивших реализовать внутренние возможности [6,8].

АО «Ферреро Россия» демонстрирует переход от периода высокого нереализованного потенциала (2022) к фазе повышенных рисков (2023) и далее – к новой модели сдержанного роста (2024). Ключевым фактором, сдерживающим потенциал (SGR) в течение всего анализируемого периода, остаётся *снижение оборачиваемости активов*, что указывает на необходимость оптимизации управления активами и инвестициями [7,8].

ООО «ПЕРФЕТТИ ВАН МЕЛЛЕ» представляет собой российское подразделение международной компании Perfetti Van Melle Group – третьего в мире производителя леденцов и жевательной резинки. Штаб-квартира компании располагается в Нидерландах, сама же организация образовалась из-за слияния итальянской компании Perfetti и голландской Van Melle. История компании в России начинается с 1992 года, за три с лишним десятилетия компания не просто расширила своё влияние на рынке, но и стала одним из ключевых игроков в сегменте: «Конфеты и жевательная резинка», представляя такие известнейшие бренды, как Mentos, Orbit, Chupa Chups, Meller и др. [9].

Одной из важных характеристик компании является её принадлежность к международному холдингу, что определяет особенности корпоративного управления и финансовой политики. В отличие от частной семейной структуры Ferrero, Perfetti Van Melle действует в рамках стандартизированной корпоративной стратегии с чёткими процедурами контроля и планирования.

Географическое присутствие компании охватывает всю Россию благодаря развитой дистрибьюторской сети и собственным логистическим мощностям.

Международная принадлежность и успешная бизнес-модель ООО «ПЕРФЕТТИ ВАН МЕЛЛЕ» формируют предпосылки для её финансового развития. Чтобы оценить, насколько эффективно компания использует свои ресурсы в российских условиях, обратимся к уже известной нам модели оценки устойчивого роста Ван Хорна. В таблице представлены данные из финансовой отчётности ООО «ПЕРФЕТТИ ВАН МЕЛЛЕ», которые будут использованы для расчёта составляющих в модели SGR (табл. 3) [10].

На основе данных из финансовой отчётности были рассчитаны аналогичные показатели, как и в компании АО «Ферреро» (табл. 4) [10,11].

Расчёт коэффициента SGR для ООО «ПЕРФЕТТИ ВАН МЕЛЛЕ» выявил экстремально высокий, но стремительно снижающийся потенциал устойчивого роста. Показатель демонстрировал взрывные значения: 160% в 2022 году, затем резко упал до 75% в 2023 году и далее до 46% в 2024 году. Такое критическое снижение практически в 4 раза в рассматриваемом периоде сигнализирует о глубоких структурах изменениях в финансовой модели компании и требует детального анализа ключевых драйверов [10,12].

Таблица 3

Данные из финансовой отчётности ООО «ПЕРФЕТТИ ВАН МЕЛЛЕ» за 2022–2024 гг.

	2021	2022	2023	2024
Выручка, млн руб.	13 180	18 444	21 926	23 814
Темп прироста выручки, %	-	39,9%	18,9%	8,6%
Чистая прибыль, млн руб.	777	4 206	4 913	5 055
Активы всего, млн руб.	7 168	12 136	17 547	23 961
Нераспределённая прибыль, млн руб.	3	5 174	10 087	15 142
Капитал и резервы, млн руб.	3 427	8 598	13 511	18 566
Долгосрочные обязательства, млн руб.	0	241	388	366
Краткосрочные обязательства, млн руб.	3 741	3 296	3 648	5 029

Источник: составлено автором на основе источника [10].



Таблица 4

Коэффициент устойчивого роста (SGR)  
ООО «ПЕРФЕТТИ ВАН МЕЛЛЕ»  
за 2022–2024 гг.

	2022 год	2023 год	2024 год
Крп	1,00	1,00	1,00
Рпр (ROS)	23%	22%	21%
Коа	1,91	1,48	1,15
Мск	1,41	1,30	1,29
SGR	160%	75%	46%

Источник: составлено автором на основе источников [10,11].

Основным драйвером снижения SGR стало значительное ухудшение показателя оборачиваемости активов, с 1,91 в 2022 году до 1,15 в 2024 году, что свидетельствует о значительном ухудшении эффективности использования имущественного комплекса, в основном из-за опережающего роста активов по сравнению с выручкой. Это может быть связано, как с масштабными инвестициями в долгосрочные проекты, которые пока что не приносят необходимой выгоды, так и с накоплением неэффективных или избыточных активов.

Главным драйвером высокого SGR остаётся высокая рентабельность продаж (ROS), ежегодно превышающая 20%, говорит о сохранении операционной эффективности и грамотной ценовой политике. Реинвестирование прибыли в полном объёме (Крп = 1)

указывает на ориентацию на развитие и расширение бизнеса. Деньги остаются в компании и используются для дальнейшего развития, а не выводятся для выплат собственникам. Но даже совокупность этих благоприятных факторов не смогли компенсировать падение эффективности использования активов.

ООО «ПЕРФЕТТИ ВАН МЕЛЛЕ» столкнулось с системными вызовами в области управления активами. Компания сохраняет мощные конкурентные преимущества в виде высокой рентабельности продаж и консервативной финансовой политики, однако падающая оборачиваемость активов не просто сдерживает, а радикально сокращает потенциал устойчивого роста, переводя компанию из зоны сверх высоких возможностей в зону умеренных, продолжая негативный тренд. Далее сравним коэффициент устойчивого роста компании ООО «ПЕРФЕТТИ ВАН МЕЛЛЕ» с фактическим темпом роста выручки за аналогичный период (рис. 2) [10,12].

В 2022 году наблюдался режим агрессивного, но сбалансированного роста. Фактический прирост выручки на 39,9% был значительным, однако он составлял лишь четверть от экстремально высокого потенциала компании (SGR = 160%). Это свидетельствовало о том, что, несмотря на активную экспансию, компания сохраняла значительную часть своего внутреннего потенциала, сохраняя существенный резерв.

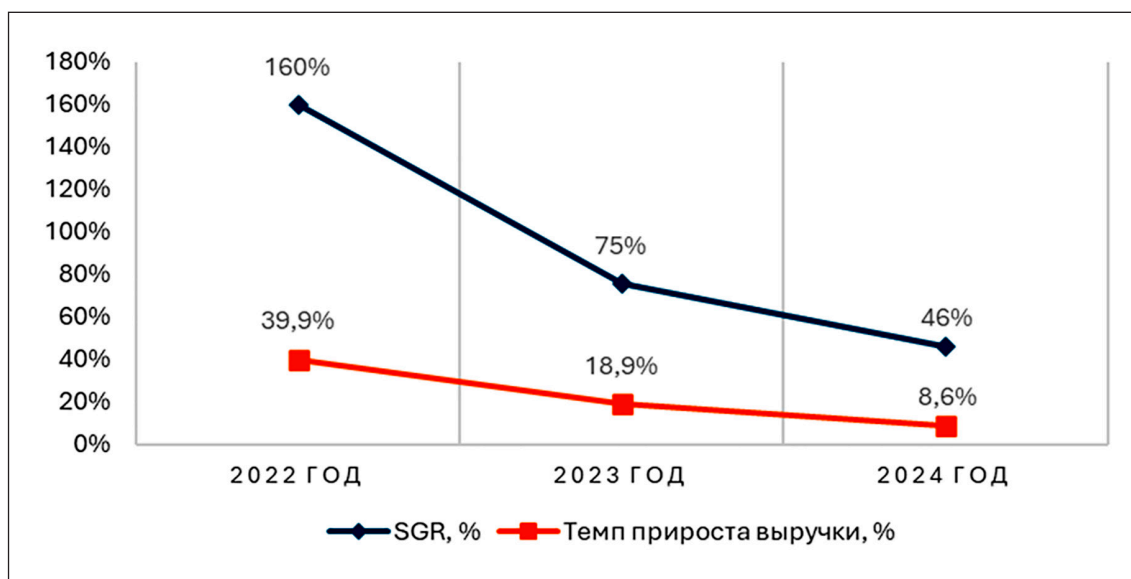


Рис. 2. Сравнение темпа роста выручки с SGR ООО «ПЕРФЕТТИ ВАН МЕЛЛЕ»  
Источник: составлено автором на основе источников [10,12]

В 2023 году на фоне резкого падения SGR до 75% фактический прирост выручки тоже сократился более чем в 2 раза до 18,9%. Потенциал роста всё ещё существенно превышает реальные темпы роста. Это указывает не только на проблемы с реализацией стратегии развития, но и на стремительное снижение самого внутреннего потенциала.

К 2024 году проблема приобрела системный характер – при SGR 46% фактический рост составил всего 8,6%, таким образом, компания реализует менее 20% своего внутреннего потенциала устойчивого роста. Такой значительный разрыв демонстрирует критическое снижение эффективности управления компанией. Менеджмент компании не может справиться со снижением оборачиваемости активов, что приводит к потере эффективности и образовании значительной упущенной выгоды для компании [4,10].

### Заключение

Проведённый анализ коэффициента устойчивого роста (SGR) двух ключевых игроков российского рынка кондитерских изделий выявил фундаментальную общую проблему, проявляющуюся в разных стратегических дисбалансах. Ключевым сдерживающим фактором потенциала роста для обеих компаний выступает устойчивое снижение оборачиваемости активов (Коа), свидетельствующее о накоплении неэффективно используемых ресурсов. При этом реакция менеджмента на это ограничение и его последствия для бизнес-модели кардинально различаются.

В случае АО «Ферреро Россия» наблюдается консервативно-сдерживающая стратегия. Компания, сталкиваясь с падением оборачиваемости, сознательно или вынужденно сдерживает темпы своей рыночной экспансии. Фактические темпы роста выручки (14–17%) на протяжении всего периода существенно ниже расчётного потенциала (SGR от 28% до 65%). Это формирует значительный резерв нереализованных воз-

можностей и указывает либо на осторожность в условиях неопределённости, либо на наличие внутренних операционных ограничений, не позволяющих конвертировать финансовую прочность в рыночную долю. Риск здесь заключается в упущенной выгоде и потере конкурентных позиций из-за излишней финансовой консервативности.

Ситуация в ООО «ПЕРФЕТТИ ВАН МЕЛЛЕ» является зеркальной и демонстрирует парадокс колоссального нереализованного потенциала на фоне операционной эффективности. Компания сохраняет выдающуюся рентабельность продаж (ROS >20%) и политику полного реинвестирования, что генерирует экстремально высокий SGR (46–160%). Однако обвальное падение оборачиваемости активов, более чем в 1,5 раза, фактически блокирует реализацию этого потенциала. Фактический рост составляет лишь малую долю от возможного, к тому же имеется видимая отрицательная тенденция, ежегодное снижение более чем в 2 раза. Это указывает на глубокие системные проблемы в управлении активами: масштабные инвестиции не приводят к адекватному приросту выручки. Угроза здесь – в стремительной эрозии самого потенциала роста и инвестиционной неэффективности.

Таким образом, общим вызовом для менеджмента обеих компаний является оптимизация управления активами. Для АО «Ферреро Россия» приоритетом должна стать более агрессивная коммерческая стратегия по превращению финансового резерва в рыночный рост, возможно, через инвестиции в маркетинг или освоение новых каналов сбыта. Для ООО «ПЕРФЕТТИ ВАН МЕЛЛЕ» критически необходима срочная диагностика причин падения оборачиваемости и реструктуризация портфеля активов для повышения их отдачи. Своевременная корректировка стратегий, учитывающая выявленные дисбалансы, позволит компаниям перейти от модели, сдерживаемой неэффективностью активов, к траектории сбалансированного и устойчивого развития.

### Библиографический список

1. Лукасевич И.Я. Финансовое моделирование в фирме: учебник для вузов. М.: Юрайт, 2025. 356 с. ISBN 978-5-534-11944-2. URL: <https://urait.ru/bcode/565966> (дата обращения: 24.10.2025).
2. Сергеев А.А. Управление факторами в моделях устойчивого роста инновационных предприятий // Финансовые рынки и банки. 2023. № 6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-faktorami-v-modelyah-ustoychivogo-rosta-innovatsionnyh-predpriyatiy> (дата обращения: 24.10.2025).

3. Касаев Б.С., Разаков А.А. К вопросу привлечения инвестиций в инновационные проекты строительных корпораций // Евразийский Союз Ученых. 2015. № 6-1 (15). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-privlecheniya-investitsiy-v-innovatsionnye-proekty-stroitelnyh-korporatsiy> (дата обращения: 19.10.2025).
4. Кудрявцева Т.Ю., Дуболазова Ю.А. Финансовый анализ: учебник для вузов / под редакцией Т.Ю. Кудрявцевой. 2-е изд. М.: Юрайт, 2025. 163 с. ISBN 978-5-534-21100-9. URL: <https://urait.ru/bcode/581635> (дата обращения: 04.11.2025).
5. Ferrero в России // АО «Ферреро Россия». URL: <https://www.ferrero.ru/Ferrero-in-Russia> (дата обращения: 24.10.2025).
6. АО «Ферреро Россия». Бухгалтерская (финансовая) отчетность за 2022-2024 гг. СПАРК. [Электронный ресурс] URL: <https://spark-interfax.ru/vladimirskaaya-oblast-sobinski-raion/ao-ferrero-russiya-inn-5044018861-ogrn-1025005688113-5fc3df829b0646bda694f99b530be7c9> (дата обращения: 19.10.2025).
7. Каримова Р.И. Комплексная оценка воздействия отраслевого фактора в модели устойчивого развития // Финансовые рынки и банки. 2023. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kompleksnaya-otsenka-vozdeystviya-otraslevogo-faktora-v-modeli-ustoychivogo-razvitiya> (дата обращения: 12.11.2025).
8. Игорь А.С., Ольга Ю.С. Использование комплексных оценок в управлении рисками хозяйственной деятельности // Петербургский экономический журнал. 2022. № 1-2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-kompleksnyh-otsenok-v-upravlenii-riskami-hozyaystvennoy-deyatelnosti> (дата обращения: 14.11.2025).
9. Официальный сайт ООО «ПЕРФЕТТИ ВАН МЕЛЛЕ» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.perfettivanmelle.com/> (дата обращения: 15.10.2025).
10. ООО «ПЕРФЕТТИ ВАН МЕЛЛЕ». Бухгалтерская (финансовая) отчетность за 2022-2024 гг.: СПАРК. [Электронный ресурс] URL: <https://spark-interfax.ru/moskovskaya-oblast-istra/ooo-perfetti-van-melle-inn-5017051394-ogrn-1035003062951-1d3ae77a7093496fad87517d30b12f80> (дата обращения: 15.11.2025).
11. Лукасевич И.Я. Финансовая политика: учебник и практикум для вузов. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2025. 208 с. ISBN 978-5-534-19229-2. URL: <https://urait.ru/bcode/569115> (дата обращения: 24.10.2025).
12. Belykh V. Multifactor Trend Model of Sustainable Company Growth in the Context of Competition and Inflation // Корпоративные финансы. 2024. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/multifactor-trend-model-of-sustainable-company-growth-in-the-context-of-competition-and-inflation> (дата обращения: 14.11.2025).